Les techniques de vente BtoB

Objectifs :
Acquérir les compétences d'identification des besoins du client
Apprendre à gérer sa prospection
Savoir créer des relations durables avec les clients

Public concerné :

Prérequis : Aucun prérequis

Intervenant(s) :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine.
Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

Moyens pédagogiques et techniques :
Méthode interactive
Exercices d'application

Durée de la formation : 14 heures.

Nombre de participants maximum : 12 stagiaires.

Programme :
1. Le commerce BtoB
- Ses spécificités dans la relation, sur le niveau d'information des interlocuteurs, sur le plan juridique.
2. Les ingrédients d'une vente BtoB réussie
- Le questionnement, l'écoute et la reformulation
- S'attacher aux éléments positifs
- L'anticipation des objections à notre offre
- La mise en avant des bénéfices pour le client,
- L'importance du silence et le choix des mots
3. Préparer son entretien
- Connaître le client (interlocuteur, secteurs, besoins…)
- Connaître le pouvoir décisionnaire de l'interlocuteur
4. Construire ses arguments et son argumentation
- Le produit/ service (caractéristiques, apport…)
- Le prix
- La distribution
- La qualité organisationnelle et de suivi
- Sa valeur ajoutée par rapport à l'offre concurrentielle.
- Maîtriser ses marges de négociation
- Structurer et choisir ses arguments pour démontrer que la solution répond aux attentes du client.

Modalités d'évaluation des acquis :
Questionnaire d'évaluation et de satisfaction

Sanction visée : Attestation de fin de formation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :
Bloc note - Stylo (Mise à disposition en salle)

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite et/ou en situation de handicap :
Etablissements conformes à la règlementation accessibilité de 5ème catégorie type W + L (Article R.111-19-33 du code de la construction et de l'habitation).

Site MARSEILLE : 4ème étage avec ascenseur / Site SIX-FOURS : rez-de-chaussée
Entretien individuel et confidentiel avec le Réfèrent Handicap ARAPL Provence et Var

Taux de satisfaction de la formation : Nouveauté 2nd semestre 2025

Conditions tarifaires : nous consulter